

벤처창업 (START-UP)

Week 0: Class Overview (수업개요)

Hansoo Kim, Ph.D
YUST MIS / E-Biz Research Center / BNC

강의 개요

과목코드 : 201020

교과구분 : 전공선택

과목명 : 벤처창업

학점 : 3 학점

교수명 : 김한수 교수 (kimhsQQ@icloud.com, 138-0448-1224)

평가방법: 수업참여율 25% + 과제 25% + 사업기획서 50%

강의에 앞서...



- “벤처창업” 수업에 오신 여러분을 진심으로 환영합니다!
- 저는 상경학부 김한수 교수입니다.

강의개요

강의목표 :

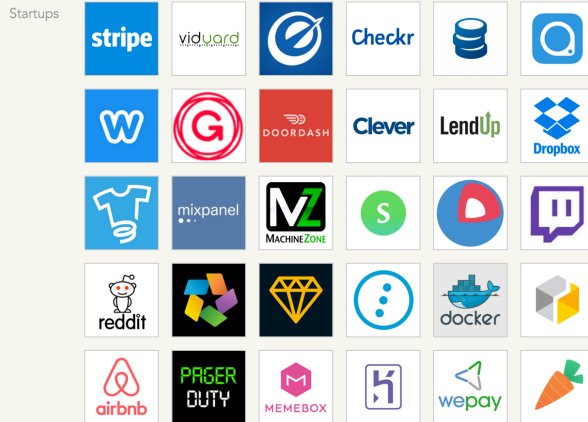
본 과목은 혁신적 벤처기업 창업과 관련된 기본적이고 이론적인 지식을 체계적으로 소개하고, 실무적인 사업계획서를 작성하는 방법을 교육하기 위해 설계되었다. 이 과목에서는 현존하는 다양한 비즈니스 모델을 분석하고, 사업계획서를 작성하는데 필요한 요소와 절차들을 다양한 형태의 문건, 자료, 영상 등을 통해 학습하고, 이를 바탕으로 실질적 사업계획서를 작성함으로써, 벤처창업과 관련된 일련의 이론적, 실무적 교육을 수행하는 것을 목적으로 한다.

담당교수 :

김한수 교수 (kimhsQQ@icloud.com 138-0448-1224)
연구실: #501 R&D Center or #319/414 상경관



꿈의 벤처 플랫폼, Y COMBINATOR

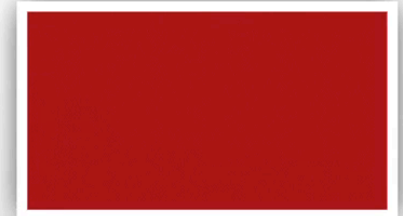
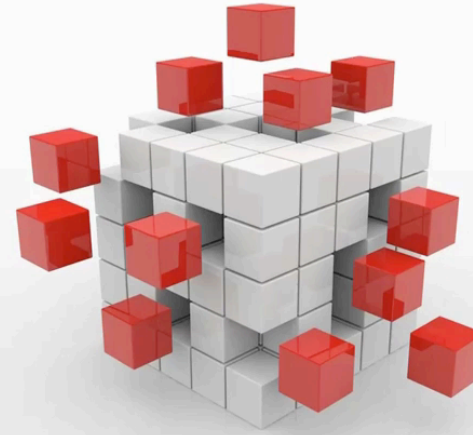


Since **2005**, we've funded over **1,000** startups.

Y Combinator is a community of over **2,400** founders.

Our companies have a combined valuation of over **\$65B**.

꿈의 벤처플랫폼, Y콤비네이터

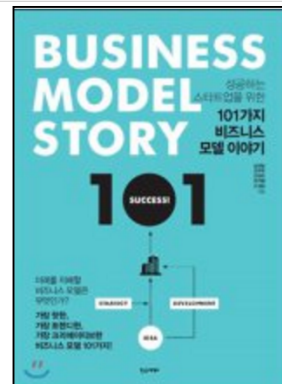


최병삼 수석연구원
산업전략1실

교과서

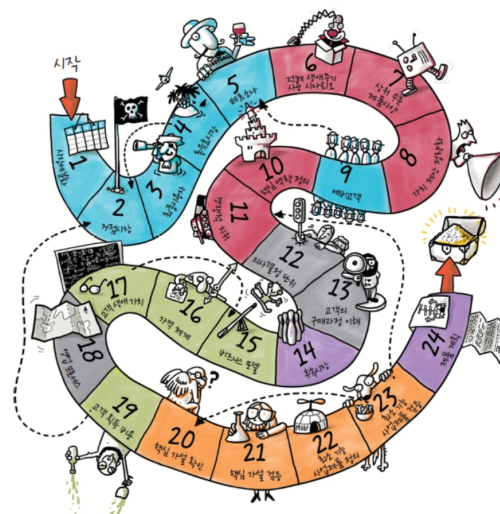


1) Disciplined Entrepreneurship: 24 Steps to a Successful Startup, by Bill Aulet, 2013
(한글 번역본: 스타트업 바이블, 빌 올렛 지음, 백승빈 옮김, 2014, 비즈니스북스)

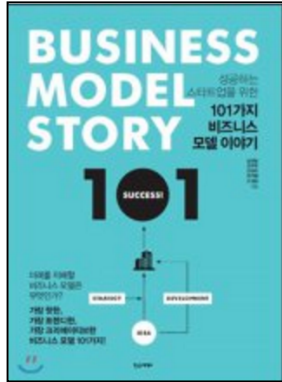


2) 101 가지 비즈니스 모델 이야기, 남대일 외 4 인 지음, 2015, 한스미디어

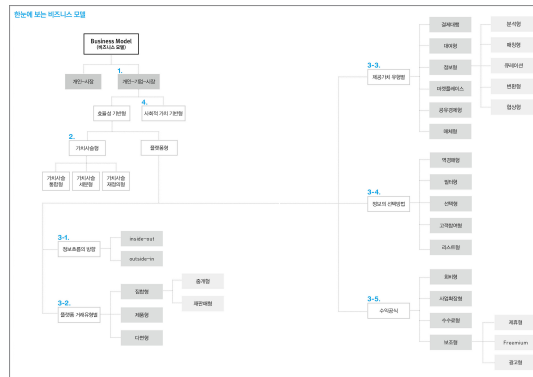
6가지 테마와 24단계 창업 프로그램



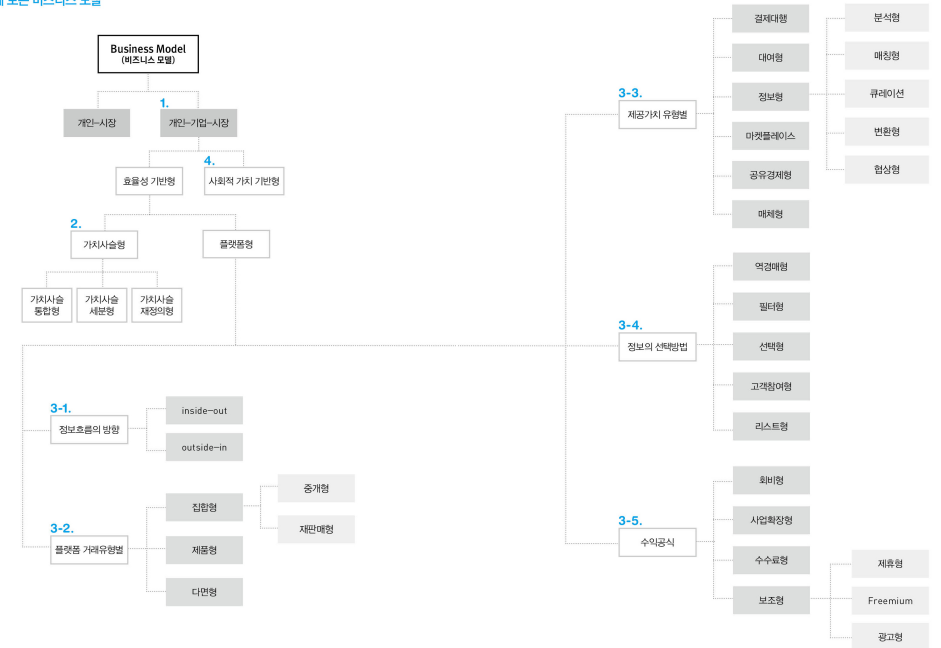
- | | | |
|---|--|---|
| <p>고객은 누구인가?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 시장/세분화 2 가치시장 선택 3 최종사용자 구체화 4 총유용시장 규모 추정 5 가치시장에 대한 페르소나 정의 6 예비고객 조사 | <p>고객을 위해 무엇을 할 수 있는가?</p> <ol style="list-style-type: none"> 7 전체 생애주기 사용 사례로 8 상위 수준 제품시장 정의 9 가치 제안 명확화 10 핵심 역량 정의 11 경쟁적 지위 설정 | <p>고객이 제품을 어떻게 획득하는가?</p> <ol style="list-style-type: none"> 12 고객외 의사결정 단위 분석 13 고객의 구매 과정 이해 14 영업 프로세스 설계 |
| <p>수익 창출 전략은 무엇인가?</p> <ol style="list-style-type: none"> 15 비즈니스 모델 설계 16 가격 체계 수립 17 고객 생애 가치 예측 18 고객 획득 비용 분석 | <p>어떤 과정을 거쳐 제품을 기획하고 설계할까?</p> <ol style="list-style-type: none"> 19 핵심 가설 확인 20 핵심 가설 검증 21 최소 기능 사업제품 정의 22 고객 획득 비용 분석 | <p>어떻게 사업을 확장하는가?</p> <ol style="list-style-type: none"> 23 후속시장 규모 전망 24 제품 계획 수립 |



2) 101 가지 비즈니스 모델 이야기, 남대일 외 4 인 지음, 2015, 한스미디어

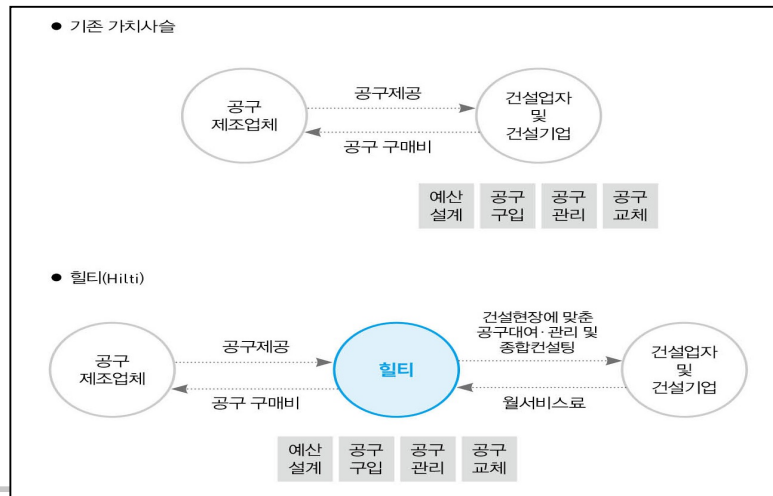


한눈에 보는 비즈니스 모델



BM: 가치사슬형|가치사슬재정의형
판매에서 대여 및 관리로의 전환

WWW.US.HILTI.COM



수업관련

- 수업시간 : 화요일 11:00 AM ~ 12:00 AM, 목요일 1:00 PM ~ 3:00 PM
 - 오피스시간 : 목요일 4:00 PM ~ 6:00 PM
 - (오피스 시간 이외에 담당 강사를 만나기 위해서는 사전에 이메일 혹은 전화로 미팅 시간을 약속해 주시기 바랍니다)
- 평가 : 출석 및 수업참여도 : 25% + 과제 : 25% + 최종사업계획서 : 50% = 100 %
- 강의 홈페이지 : <http://yustStartup.wikispaces.com> , 혹은 yustic
- 주의사항 :
 - 교과서 구입 : 모든 수업은 교과서를 중심으로 수업이 진행됩니다. 특별히 "스타트업 바이블" 교과서는 반드시 구입해 주시기 바랍니다.
 - 개인별 과제 : 수업 중 제시된 개인별 과제는 혼자 스스로의 힘으로 작성해야 합니다. 상경학부 명예교수에 어긋난 행동에 대해서는 엄중하게 처벌됩니다. 개인과제는 정시에 제출되어야 하며, 늦게 제출된 경우 받지 않은 것을 원칙으로 합니다.
 - 팀프로젝트 : 본 수업은 최종적으로 "사업계획서"를 작성해서 제출해야 합니다. 이는 팀워크 프로젝트로서 이를 위해서는 1) 팀 구성 3 명 이내로 구성되며, 각각 Peer Evaluation (동료평가)를 실시하여, 개인별 프로젝트 기여도에 따라 상대적으로 평가될 수 있습니다.
 - 출석 및 수업참여 : 모든 수업은 반드시 참여해야 하며, 3 회 이상 무단 결석시 "F" 로 처리됩니다. 부득이한 사정이 있어서 사전 허락을 받았다 하더라도, 그에 대한 책임은 본인이 갖게 됩니다. 수업참여는 매우 중요한 평가 요소로, 수업 진행에 적합한 질문과 대답, 발표 등을 평가하여 성적에 반영합니다.
 - 강의 홈페이지 : 수업과 관련된 모든 공지 및 강의의 등 필요한 내용은 모두 강의 홈페이지에 등록됩니다. 수업전, 후 꼭 강의 홈페이지를 확인하시기 바랍니다.
 - 교수와의 면담 : 팀별 교수 면담과 강의와 관련된 교수와의 면담은 언제나 환영하며, 오피스 시간 혹은 기타 시간 사전 약속을 해 주시기 바랍니다.

HTTP://YUSTSTARTUP.WIKISPACES.COM/

YUST Start_UP Class Homepage

MembersProjectsEventsAssessmentSettings

YUST Spring 2016 / 벤처창업론 (Start-up)
Class code: 201020

공지사항 (2016.2.29 화)

- 벤처창업론을 수강하시는 여러분을 환영합니다.
- 강의에 대한 내용은 본 홈페이지와 첨부된 강의계획서를 참고해 주시기 바랍니다.
- 자세한 내용은 강의 시간에 안내 하도록 하겠습니다.
- 강의 시간에 뵙겠습니다.

강의계획서

STARTUPSyllabus.pdf

DetailsDownload105 KB

Syllabus ()


강의노트

Week 0 : Class Overview (수업개요)

W0_Class Overview.pdf

DetailsDownload2 MB

- 가자! Startup의 세계로
- 교과서 구입 안내

Created and Managed by , 2016 Spring, YUST

All Pages

home

강의계획서

수강생명단

edit navigation

일정계획

주	내용	교과서	참고
1	강의 개요		
2	비즈니스 모델 분석 I	101 비즈니스 모델	
3	비즈니스 모델 분석 2	101 비즈니스 모델	
4	고객은 누구인가?	Step 0~5	
5	사업기획 워크샵 1		워크샵 보고서 1
6	고객을 위해 무엇을 할 수 있는가?	Step 6~11	
7	사업기획 워크샵 2		워크샵 보고서 2
8	고객이 제품을 어떻게 획득하는가?	Step 12~14	
9	사업기획 워크샵 3		워크샵 보고서 3
10	수익창출 전략은 무엇인가?	Step 15~19	
11	사업기획 워크샵 4		워크샵 보고서 4
12	어떤 과정을 통해 제품을 기획하고 설계하는가?	Step 20~23	
13	사업기획 워크샵 5		워크샵 보고서 5
14	어떻게 사업을 확장하는가?	Step 24	
15	사업기획서 발표 I		
16	사업기획서 발표 II		

THANKS!